MILANO, 12 DICEMBRE 2018

CASTA DIVA GROUP SpA
PIANO INDUSTRIALE 2018-2021

CEO: LUCA ODDO

CASTA DIVA GROUP SpA
Communication strategy and production

In un mercato che presenta un forte trend di cambiamento Il Gruppo evolve la propria strategia attraverso una ridefinizione della propria mission e una ricalibrazione della propria struttura. Viene rielaborata l'identità del gruppo attraverso tre linee di business principali: *Video content Production, Live communication & Entertainment* e *Communication Strategy & Digital.* Il business model si arricchisce e completa così con l'espansione nell'area della consulenza strategica e creativa che apre l'accesso a una nuova parte di mercato fino a ieri non presidiata dal Gruppo.

Casta Diva Group continua la sua crescita utilizzando due leve, l'ottimizzazione e sviluppo per linee interne e l'altra con operazioni di M&A come quelle portate a termine quest'anno con l'acquisizione di G.2 EVENTI e METE TRAVEL AND EVENTS che hanno portato il fatturato del gruppo (in previsione per il 2018) a oltre 30 milioni di euro contro i 22 milioni dell'anno precedente.

Grazie a una struttura diversificata sia per aree di business che per aree geografiche, che ha sempre contraddistinto Casta Diva Group nel mercato, il Gruppo è stato in grado di assorbire l'impatto di varie criticità come il crollo delle valute Argentina e Turca, l'incertezza della Brexit, la guerra commerciale USA - Cina e la previsione in negativo del PIL Italiano. Il Gruppo dimostra di poter contare su una struttura «antifragile» e di poter sfruttare opportunità come l'ottimizzazione fiscale per l'ingresso nel consolidato delle nuove acquisizioni.

Il piano industriale 2018 – 2021 illustra tutti gli aspetti e le previsioni della strategia del Gruppo attraverso un posizionamento evoluto : ***supportare il business delle Aziende con piani strategici di comunicazione e la produzione di assets di comunicazione.***

castadiva | group

INDICE

- CONTESTO DI MERCATO
- EVOLUZIONE DELLA MISSION
- RIDEFINIZIONE IDENTITÀ DEL GRUPPO
- BUSINESS AREAS
- M&A
- RICALIBRAZIONE INTERNA
- COMUNICAZIONE
- FINANCIAL REPORT
- CONCLUSIONI

CONTESTO DI MERCATO

EVO
RID
BUS
M&
RIC
CON
FIN
CON

Il mercato della comunicazione (escludendo il reparto acquisto media) ha subito una trasformazione globale negli ultimi anni dovuta a quattro fattori principali.

- ***Avvento del digitale***
- ***Frammentazione dei mezzi media***
- ***Target di riferimento cha ha cambiato le metodologie e le abitudini di acquisto***
- ***Aziende che cercano soluzioni trasversali e non più specialistiche***

CDG è stata capace di individuare il nuovo trend di mercato dove la classica struttura basata su un assetto verticale, Azienda – Agenzia di pubblicità – Fornitore di produzione di assets di comunicazione non sarà più in essere, o perlomeno lo rimarrà solo per una parte minore del mondo della comunicazione.
Le Aziende cercano sempre di più esperti di comunicazione integrata per poter progettare la comunicazione in modalità "multiplatform".

Questo porta i player del mercato della comunicazione a doversi dotare di molteplici conoscenze sia a livello strategico che di produzione.

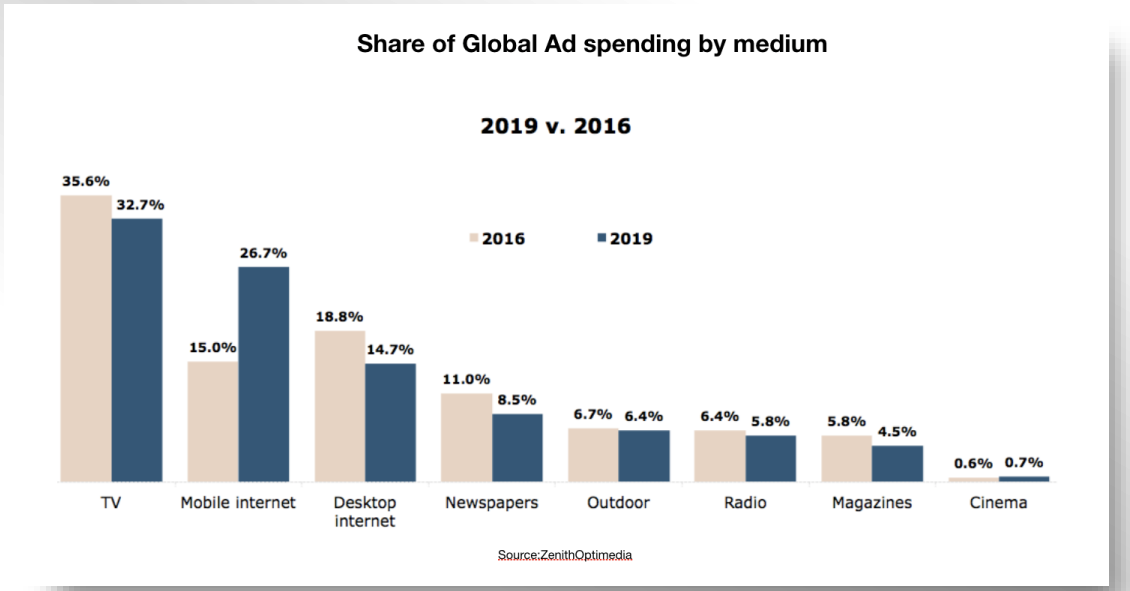
Lo sviluppo di società come **MediaMonks** che è appena stata partecipata da Martin Sorrel, guru della comunicazione e creatore dell'impero WPP, e **Burson Cohn & Wolfe** del gruppo WPP sono la conferma della nostra intuizione.

Casta Diva Group offre da tempo un'offerta "Multiplatform" operando in diverse categorie all'interno del comparto comunicazione. Questo fa si che il Gruppo sia già pronto per la sfida dei prossimi anni dove è necessario avere "in house" le molteplici skills oggi richieste dal mercato sia di strategia che di esecuzione e di produzione.

castadiva | group

CONTESTO DI MERCATO

EVO
RID
BUS
M&
RIC
CON
FIN
CON



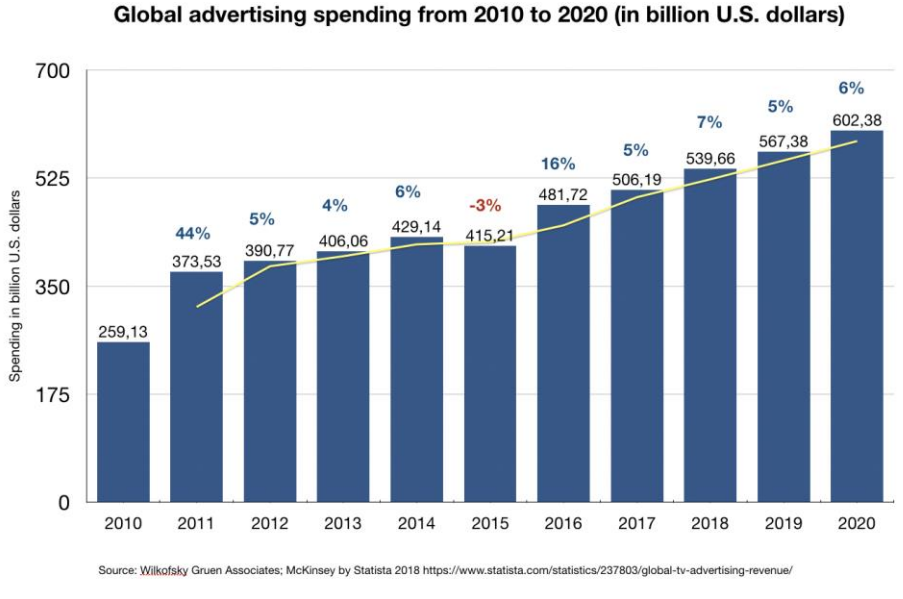
FRAMMENTAZIONE DEI MEZZI MEDIA

castadiva | group

CONTESTO DI MERCATO

EVO
RID
BUS
M&
RIC
CON
FIN
CON

L'aumento delle piattaforme media porta a una ridistribuzione delle spesa di comunicazione delle Aziende oltre a rendere accessibile la comunicazione stessa a nuovi player che colgono l'occasione di utilizzare nuovi media con un costo più contenuto rispetto ai media classici come TV e Stampa



EVOLUZIONE DELLA MISSION

Casta Diva Group ha fino ad oggi operato in molti dei diversi settori della comunicazione con le proprie consociate. La frammentazione della comunicazione e dei tools di comunicazione ha premiato la scelta di diversificazione del gruppo che è sempre stato in grado di essere presente con un range di offerte in linea con il mercato.
L'evoluzione decisa dal gruppo è quella di unire tutte le diverse possibilità di offerta del gruppo stesso in un approccio strategico al mercato più completo che posiziona Casta Diva Group come un partner per la comunicazione delle aziende in grado non solo di produrre i diversi assets necessari alla loro comunicazione, ma di poter creare un piano strategico di comunicazione integrata e la sua esecuzione grazie al know-how e alla struttura del gruppo stesso. Nasce così la nuova Mission di Casta Diva Group:

Supportare il business delle Aziende con piani strategici di comunicazione e la produzione di assets di comunicazione.

RIDEFINIZIONE IDENTITA' DI GRUPPO

Il "posizionamento evoluto" del Gruppo e la sua mission rifocalizzata permette (oltre ad offrire i propri servizi singolarmente come oggi), di raggiungere una clientela più vasta proprio perché approcciata nella fase iniziale del progetto di comunicazione dove fino a ieri non eravamo presenti come produttori di assets di comunicazione, e di inserirsi con maggiore competitività nel panorama del mercato attuale.

La creazione di un team dedicato alla strategia e al design della comunicazione delle aziende, che può contare su tutto il know-how del gruppo in termini di esecuzione e che può riversare sullo stesso la produzione dei piani di comunicazione ideati per le aziende clienti, è il mezzo di cui Casta Diva Group ha deciso di dotarsi alla fine del 2018.

Viene ridefinita quindi l'identità del gruppo. **Communication strategy and production**

BUSINESS AREAS

Il posizionamento «evoluto" del Gruppo e la sua mission rifocalizzata, ridefiniscono anche le aree di business dove il gruppo opera:

- ***Video content Production***
- ***Live communication & Entertainment***
- ***Communication Strategy & Digital***

Video Content Production: Produzione di filmati spot, video digitali, video per eventi e corporate, documentari, Film e TV
Questa Business Area si rafforza ed espande con le seguenti iniziative:

- Ripresa dell'operatività negli USA con un nuovo accordo strategico con un partner locale per operare nella produzione di spot sia su territorio USA che nel resto del mondo.
- Inizio operatività per join venture Cinese (con Red Horse partner locale del gruppo) che opera sempre nel settore degli spot pubblicitari offrendo, in aggiunta alla produzione locale, un ponte verso la produzione all'estero alle Aziende locali.
- Produzione di serie televisive in medio oriente
- Allargamento della clientela grazie all'acquisizione di G2 e Mete Travel&Events che promuove i servizi della Business Unit alla propria clientela

BUSINESS AREAS

Live Communication & Entertainment: Ideazione e creazione di eventi corporate, B2B e incentive per aziende ed Enti pubblici e privati. Live show e Entertainment.

Questa Area si rafforza ed espande con le seguenti iniziative:

- Con l'avvenuta acquisizione di G.2 EVENTI e Mete Travel and Events e l'integrazione delle stesse con Casta Diva Events si allarga non solo il parco clienti della Business Unit ma anche l'offerta che le tre società possono mettere sul mercato integrando i differenti servizi offerti sino ad oggi come singole entità.
- L'ottimizzazione del reparto commerciale con la creazione di una specifica divisione dedicata alla Customer Relation focalizzata sull'acquisizione di new business.
- L'apertura della sede di Dubai con focus su expo 2020 per acquisizione di commesse che possono espandersi anche alle altre attività del gruppo.
- Implementazioni strutturali del locale Blue Note Jazz Club e maggior focus sulla programmazione artistica di talenti locali
- Espansione del progetto Blue Note Off con aumento delle iniziative esterne al locale Blue Note sia per eventi proprietari (stagione estiva) sia per eventi commissionati da Aziende ed Enti pubblici e privati.

castadiva | group

BUSINESS AREAS

Communication Strategy & Digital: Creazione di piani strategici di comunicazione, produzione di creatività e realizzazione degli assets di comunicazione ideati.

Questa Area si concretizza con:

- Una struttura creata e composta da professionalità locali e internazionali di primo piano provenienti dal mondo della Communication Strategy e della creatività inserite in una nuova società del gruppo: K2Com
- Rafforzamento nell'area digitale con team dedicato in coordinamento con tutte le iniziative di comunicazione sia di K2Com che delle altre società del gruppo.
- Offerta dei propri servizi a tutte le Aziende Clienti del gruppo odiernamente servite dalle varie consociate per i servizi di competenza.
- New Business su Aziende che necessitano del nuovo approccio integrato alla comunicazione con risorse dedicate e con il coordinamento di tutte le offerte del gruppo in un unico piano strategico e di produzione.
- Offerta dei propri servizi a tutte le consociate del gruppo, sia per implementare la propria clientela, sia che per aumentare la propria offerta alla clientela esistente.

La crescita di CASTA DIVA GROUP è sempre stata attuata sia per linee interne che per linee esterne. La politica di M&A del gruppo è da sempre incentrata sull'ampliamento degli orizzonti sia geografici che di business. Negli anni il M&A ha costantemente dato un gran contributo non solo alla crescita del Gruppo ma anche all'attuazione del piano strategico di business e tende a portare il gruppo verso un obiettivo a tendere da 100 milioni di fatturato.

Una particolare attenzione viene costantemente rivolta alle opportunità di acquisizione di nuove società target che possono ampliare gli orizzonti del gruppo facendone parte integrante sia per la crescita sia per l'ampliamento dei servizi.

M&A

MERGERS AND ACQUISITIONS : OBBIETTIVO 100M

RICALIBRAZIONE INTERNA

Il gruppo sta attuando una ristrutturazione interna. Casta Diva Group spa raggrupperà solo ed esclusivamente le funzioni di Holding. Altre funzioni operative che prima erano interne alla Holding vengono delegate a due nuove Legal Entity:

Service Zero: servizi di amministrazione, contabilità, IT, servizi generali (sarà costituita entro fine 2018, controllata 100% da Casta Diva Group spa)
K2Com : Servizi di comunicazione, PR, Corporate image (costituita a luglio 2018, controllata al 85% da Casta Diva Group spa)

Le due nuove entità danno servizi a tutte le consociate ottimizzando costi, tempi ed efficienze, portando un vantaggio competitivo al gruppo con migliori sinergie e ottimizzazioni.

Il network di Produzione di tutte le società Casta Diva Pictures si dota di un direttore generale con il compito di coordinare le attività di new business, di rafforzare la presa sui clienti esistenti e di definire la comunicazione sia del network come tale sia delle singole società.

Le tre società dedicate alla Live Communication, tra cui le nuove due acquisizioni, vengono raggruppate sotto un unico brand "DISTRICT" con lo scopo di ottimizzare l'approccio al mercato, raggiungere nuova clientela rafforzando quella esistente grazie all'ampliamento dei servizi offerti con un'unica entità organizzata.

INTEGRAZIONE E OTTIMIZZAZIONE

Le tre aree di Business sono presidiate da Manager dedicati con obiettivi e strategie definite.

- Coordinamento dell'operatività della Business Area
- Sviluppo del business su clienti esistenti
- Azioni di new business e allargamento del perimetro di azione

RICALIBRAZIONE INTERNA

I manager delle diverse aree hanno a disposizione un «tool kit» creato appositamente che, oltre a contenere le «best practice» e le «procedure di gestione», mette a loro disposizione tutti i mezzi di networking con le diverse aree del gruppo e con i suoi servizi. Incentivi sui risultati ottenuti sono parte del rapporto che il Gruppo crea con i suoi manager per fidelizzare la loro presenza e per incrementare e focalizzare la loro azione

IL SUCCESSO PASSA ATTRAVERSO LE KEY PEOPLE

Il lavoro di ricalibrazione porta con sé delle criticità che sono state individuate e analizzate dal Gruppo:

- Tempi di integrazione delle nuove acquisizioni (come G.2 EVENTI e Mete Travel & Events)
- Valutazione fornitori e ricontrattazione condizioni di fornitura
- Ottimizzazione risorse umane
- Ottimizzazione logistica

RICALIBRAZIONE INTERNA

Tutte le operazioni di ottimizzazione e di integrazione hanno richiesto un fase di studio già eseguita e un lavoro di applicazione della strategia elaborata.

E' stato formato un Team dedicato con precisi compiti distribuiti e coordinati dal Direttore Generale e CFO del gruppo per garantire un risultato ottimale attraverso un processo fluido e che non impatti sui risultati in modo negativo con rallentamenti delle attività.

CO
EV
RID
BU
M&
RIC

COMUNICAZIONE

FIN
CO

La comunicazione viene riorganizzata dividendo la parte istituzionale da quella commerciale dando più spazio alle singole aree e società del gruppo di operare in modo più selettivo in accordo con le situazioni dei vari mercati di riferimento sia in senso commerciale che geografico. Le attività di comunicazione sono coordinate da K2Com in accordo con le direttive impartite dalla Holding.

Ogni Business Area viene dotata di una nuova strategia di comunicazione studiata in base alle nuove evoluzioni del Gruppo e alla sua nuova Mission.

CREAZIONE DI AWARNESS

castadiva | group

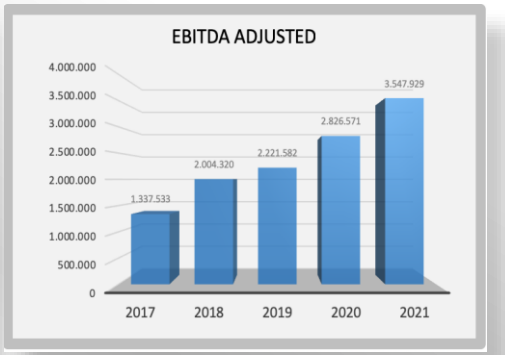
CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
CO

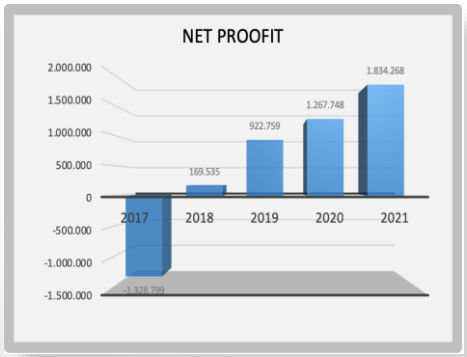
FINANCIAL REPORT

All'interno del perimetro del gruppo descritto nel piano industriale, la proiezione sui prossimi anni evidenzia la crescita del fatturato accompagnata da una crescita di EBITDA e Net Profit.

Nelle seguenti pagine vengono evidenziate le proiezioni dei dati sia in consolidato che per singola business area

Conto Economico	*2018*	*2019*	*2020*	*2021*
Totale Fatturato	30.088.059	33.223.652	37.431.234	41.784.544
Valore Della Produzione	32.763.476	35.917.404	38.991.986	43.195.296
Costi diretti	23.953.002	26.106.219	28.624.309	31.846.261
Primo Margine	8.810.474	9.811.185	10.367.677	11.349.035
Altri costi operativi	7.804.939	7.911.185	7.541.106	7.801.106
Ammortamenti	850.000	950.000	926.571	947.929
Reddito Operativo	155.535	950.000	1.900.000	2.600.000
Ammortamenti/Svalutazioni	850.000	950.000	926.571	947.929
Ebitda	1.005.535	1.900.000	2.826.571	3.547.929
Costi/Ricavi straordinari e non ricorrenti	998.785	321.582		
Ebitda Adjusted	**2.004.320**	**2.221.582**	**2.826.571**	**3.547.929**
Ebitda Adjusted % on revenues	6,7%	6,7%	7,6%	8,5%
Oneri Finanziari	(250.000)	(250.000)	(300.000)	(300.000)
Imposte Correnti/Differite	264.000	222.759	(332.252)	(465.732)
Utile Netto d'Esercizio	**169.535**	**922.759**	**1.267.748**	**1.834.268**
Utile Netto d'Esercizio %	0,56%	2,78%	3,39%	4,39%

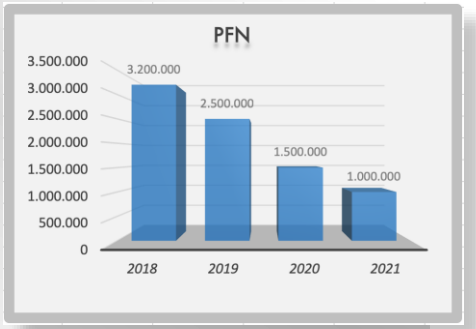




FINANCIAL REPORT

PROIEZIONE DATI CONSOLIDATO DI GRUPPO

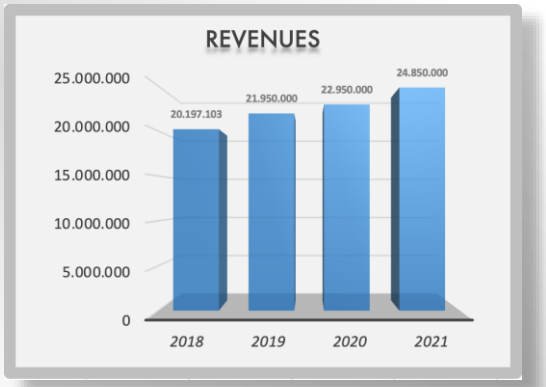
NB: Dati forecast per 2018

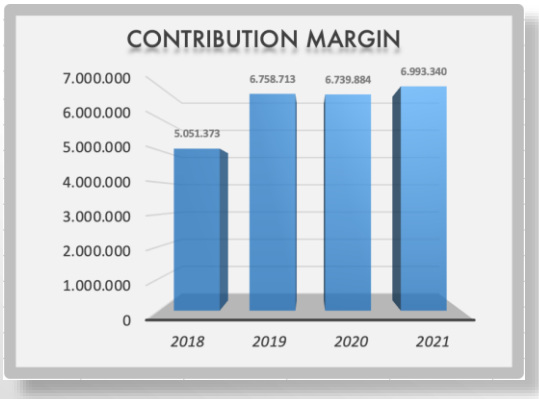


FINANCIAL REPORT

PROIEZIONE DATI AGGREGATO «VIDEO CONTENT PRODUCTION»

NB: Dati forecast per 2018

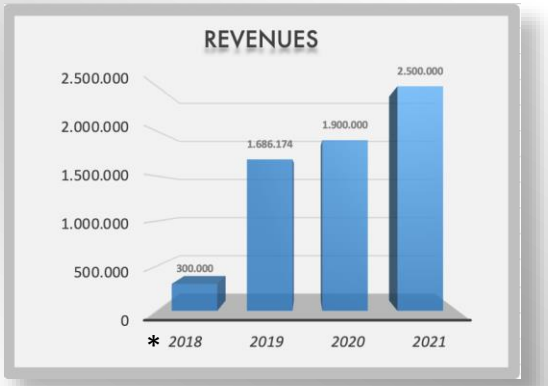


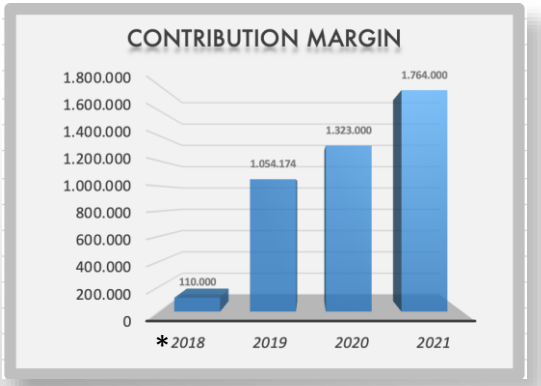


FINANCIAL REPORT

PROIEZIONE DATI AGGREGATO «LIVE COMMUNICATION & ENTERTAINMENT»

NB: Dati forecast per 2018



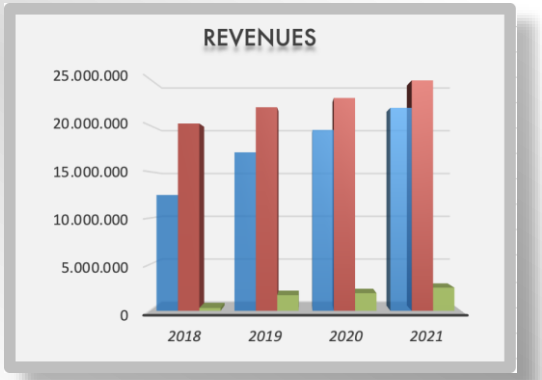


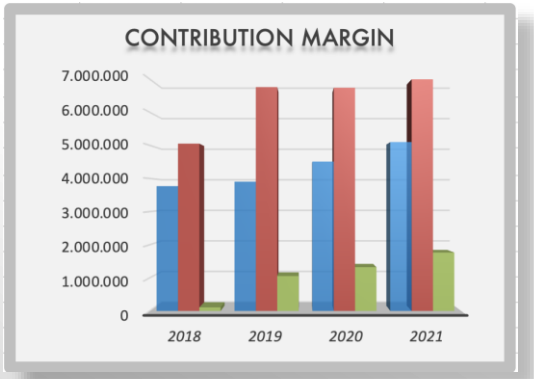
FINANCIAL REPORT

PROIEZIONE DATI AGGREGATO «COMMUNICATION STRATEGY & DIGITAL»

NB: Dati forecast per 2018

∗ IL 2018 HA AVUTO SOLO 3 MESI DI ATTIVITA' NELLA PARTE FINALE DELL'ANNO





FINANCIAL REPORT

PROIEZIONE DATI AGGREGATO E ACCOSTATI PER BUSINESS AREA

NB: Dati forecast per 2018

- **VIDEO CONTENT PRODUCTION**
- **LIVE COMMUNICATION / ENTERTAINMENT**
- **COMMUNICATION STRATEGY / DIGITAL**

CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
FIN
CONCLUSIONI

IL PIANO INDUSTRIALE EVIDENZIA QUINDI I SEGUENTI PUNTI CARDINE:

- *MERCATO IN CRESCITA*
- *ASSETTO DEL GRUPPO SU TRE AREE DI BUSINESS PRINCIPALI*
- *RICALIBRAZIONE INTERNA*
- *MISSION RIDEFINITA*
- *FORTE POLITICA DI M&A*
- *CRESCITA NEL PERIMETRO ATTUALE*

UN NUOVO 2018, UN NUOVO FUTURO

Diversi fattori nel 2018 hanno avuto impatto su diverse parti del gruppo che si sono riverberati sul suo EBITDA e sul Net Profit.

- Crollo della valuta in Argentina,
- Crollo della valuta in Turchia
- Incertezza sulla Brexit
- Guerra commerciale Usa-Cina
- Proiezione PIL italiano in negativo

Ciò non ostante il Gruppo è riuscito a raggiungere un risultato in linea col piano precedente per EBITDA 2018 e un risultato in crescita sul net profit rispetto all'anno precedente.

Questo risultato è prevalentemente dovuto alla struttura del Gruppo dove la diversificazione di business e quella geografica hanno contribuito alla creazione di un sistema «ANTIFRAGILE » nell'accezione che da del termine Nassim Taleb.

CONCLUSIONI

UN ASSETTO «ANTIFRAGILE»

CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
FIN
CONCLUSIONI

UN NUOVO 2018, UN NUOVO FUTURO

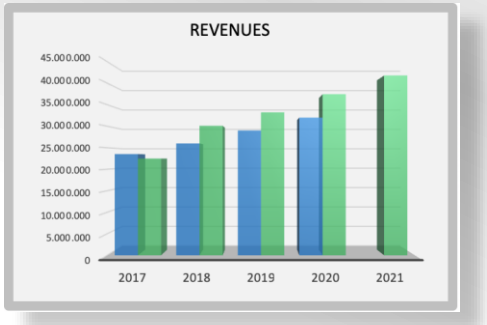
Di fronte a una situazione mondiale che ha creato un orizzonte di riferimento molto diverso rispetto a 8 mesi fa, il nuovo piano industriale rivede le previsioni dei prossimi 3 anni tenendo in considerazione le aree di difficoltà menzionate precedentemente. Il Fatturato rimane in crescita mentre l'EBITDA sconta nella previsione la diminuzioni dovute alle situazioni di Argentina, Turchia, Brexit, Rapporto USA – Cina e PIL italiano in negativo.

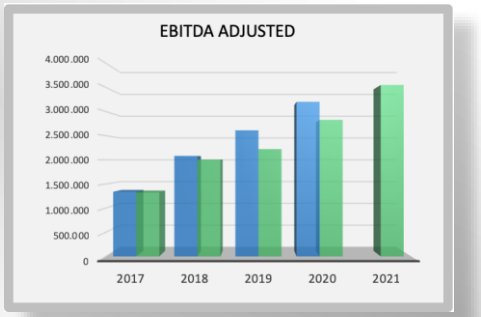
Grazie a una ottimizzazione della politica fiscale con l'ingresso delle società acquisite nello stesso, sale invece la previsione di Net Profit.

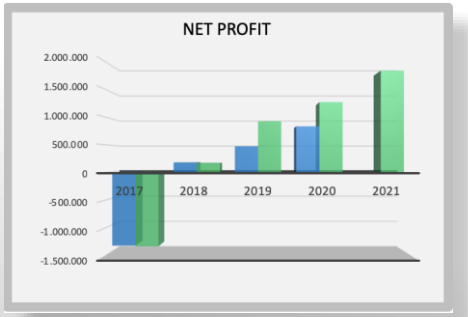
castadiva group

CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
FIN
CONCLUSIONI

UN NUOVO 2018, UN NUOVO FUTURO







PIANO INDUSTRIALE PRECEDENTE
NUOVO PIANO INDUSTRIALE

NB: Dati forecast per 2018

CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
FIN

CONCLUSIONI

UNA CRESCITA A BICOMPONENTE

- 1. La possibilità di far interagire le varie componenti del gruppo, oltre al supporto che il gruppo stesso da alle consociate, permette una crescita all'interno del profilo attuale basata sull'estensione dei servizi alle Aziende clienti. L'estensione geografica del network permette inoltre l'espansione su Aziende che necessitano supporto globale creando un volano di crescita del fatturato del gruppo.

- 2. La politica di M&A rivolta a selezionare all'interno del mercato della comunicazione due tipologie di target:
  aziende in veloce crescita a cui il gruppo può dare un «status» più forte per accedere a clientela di alto livello;
  aziende che hanno raggiunto un buon punto di crescita a cui abbattere i limiti dovuti alla regionalizzazione limitata o alla mancanza di risorse o metodologie su cui innestare un booster grazie alle capacità del gruppo.

La prima componente rafforza ed espande il perimetro permettendo alla seconda di agire sulla crescita per linee esterne.

CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
FIN

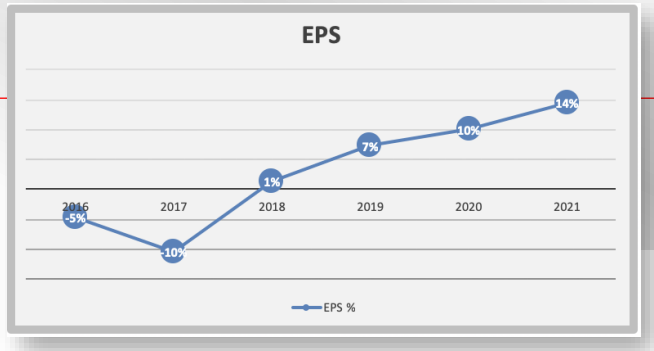
CONCLUSIONI

UN PIANO PER CREARE VALORE

Siamo fiduciosi che tutte le azioni descritte nel piano, l'impegno dei manager e di key people e collaboratori saranno riflesse non solo nel valore di quello che facciamo ma anche nel valore delle Company Shares. Una crescita stabile supportata da un piano solido e preciso è l'obbiettivo che il Gruppo sta conseguendo dal suo ingresso all' AIM e che continua a perseguire attraverso solide basi di business e attraverso una gestione guidata da una visione chiara e sempre un passo avanti sul mercato.

Siamo coscienti di essere in un settore a volte difficile da comprendere per la sua complessità e per le molteplici attività che può comportare. Questo porta anche alla decisione di aumentare lo sforzo di comunicazione al mondo di riferimento dell'AIM con un piano molto dettagliato e con future comunicazioni.

Intercettare le migliori opportunità sia per la crescita per linee interne sia per la politica di M&A è per il Gruppo il modo di generare valore.



NB: Su dati forecast per 2018

CO
EV
RID
BU
M&
RIC
CO
FIN
CONCLUSIONI

INVESTIRE NELLA «COMUNICAZIONE»

La comunicazione rimane uno dei pochi settori in costante espansione senza flessioni importanti. Sia nei momenti di boom economico che nei momenti di crisi la comunicazione rimane un parte vitale per le aziende.

Il business model del gruppo, sia per diversificazione di servizi, sia per espansione geografica, sia per visione strategica mantiene Casta Diva Group all'interno di una élite di player riconosciuti dal mercato e dalle aziende.

I fattori di crescita basati su questo assunto portano un vantaggio agli investitori attuali e prospettici di Casta Diva Group, essere o entrare in possesso di un titolo che si basa su un business solido e reale. Questo viene ulteriormente rafforzato con l'espansione del business nell'area della consulenza strategica di comunicazione.

MILANO, 12 DICEMBRE 2018

CASTA DIVA GROUP
PIANO INDUSTRIALE 2018-2021

CEO: LUCA ODDO

FINE DEL DOCUMENTO